

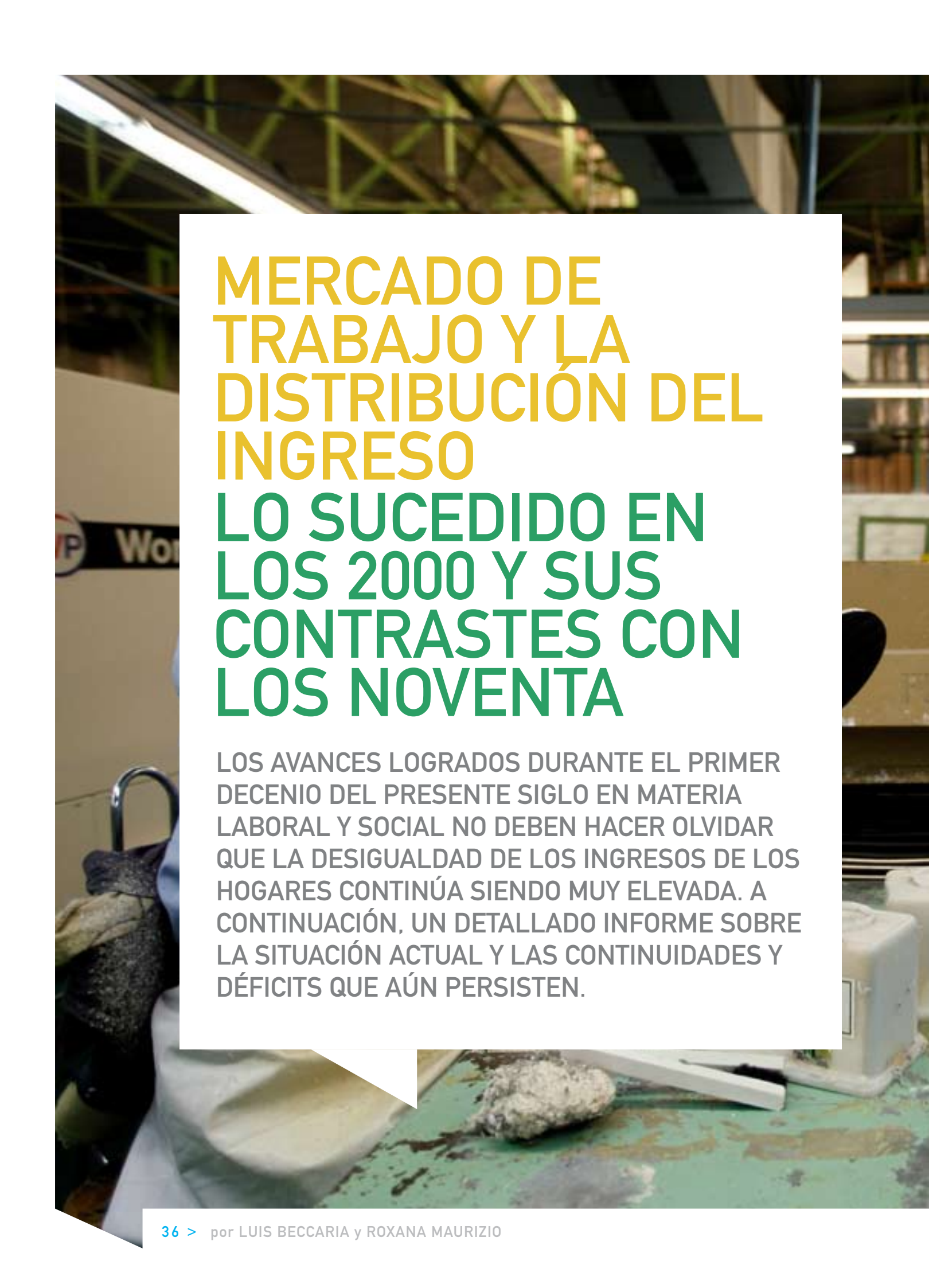
voices

en el Fénix

LA POBREZA ES UN PROBLEMA ESTRUCTURAL EN NUESTRA REGIÓN. LOS ÚLTIMOS AÑOS MOSTRARON UNA CLARA MEJORÍA EN LA MAYORÍA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS, PERO LEJOS ESTAMOS TODAVÍA DE ALCANZAR LA SOLUCIÓN. EL ESTADO DEBE SER EL PRINCIPAL PROMOTOR DEL AVANCE Y CAMBIO. A CONTINUACIÓN, UN REPASO POR LA HISTORIA Y ALGUNAS PROPUESTAS PARA EL FUTURO.

LA DIGNIDAD DE LOS NADIES





MERCADO DE TRABAJO Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

LO SUCEDIDO EN LOS 2000 Y SUS CONTRASTES CON LOS NOVENTA

LOS AVANCES LOGRADOS DURANTE EL PRIMER DECENIO DEL PRESENTE SIGLO EN MATERIA LABORAL Y SOCIAL NO DEBEN HACER OLVIDAR QUE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS DE LOS HOGARES CONTINÚA SIENDO MUY ELEVADA. A CONTINUACIÓN, UN DETALLADO INFORME SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL Y LAS CONTINUIDADES Y DÉFICITS QUE AÚN PERSISTEN.



por
LUIS BECCARIA

*Doctor en Economía. Investigador de
la Universidad Nacional de General
Sarmiento*

ROXANA MAURIZIO

*Doctora en Economía. Investigadora
de la Universidad Nacional de General
Sarmiento y CONICET*

Pocos meses después del colapso del régimen de convertibilidad se inició en la Argentina un período de fuerte y sostenido crecimiento económico que se extiende hasta el presente. Esta dinámica impactó positivamente en los indicadores laborales y sociales, revirtiendo la tendencia vigente desde mediados de los setenta de continua desmejora de los mismos, agudizada por las transformaciones macroeconómicas y estructurales de los noventa. La consolidación del proceso de crecimiento económico, así como el efecto de ciertas políticas, llevaron a un crecimiento del empleo agregado muy significativo –incluso comparado con el del nivel de actividad– que estuvo, a su vez, acompañado de cierta mejora en la calidad de las ocupaciones generadas, así como en las remuneraciones y en la desigualdad de su distribución. Si bien el comportamiento positivo de las variables laborales y distributivas se extendió ininterrumpidamente desde 2002, se aprecia una desaceleración en algunas de ellas hacia fines de 2007 o 2008.

Este documento aborda el análisis del mercado de trabajo y de la situación distributiva durante el primer decenio del presente siglo, enfatizando el contraste con lo sucedido en la década anterior pero también señalando las continuidades y los déficits que aún persisten en materia laboral y social.

La dinámica del empleo

No obstante la acelerada expansión del Producto Interno Bruto (PIB), el empleo creció lentamente durante los primeros años de la convertibilidad dados los efectos negativos de la reestructuración productiva ligada a la apertura comercial y la apreciación cambiaria. Ello contribuyó al alza inicial de la desocupación hacia niveles nunca antes registrados en el país (véase cuadro). Precisamente la presencia de un alto desempleo fue un rasgo característico de la década ya que aun cuando en la segunda mitad de los noventa el empleo comenzó a mostrar el habitual comportamiento procíclico, las sucesivas crisis macroeconómicas hicieron que no fuera posible recuperar los niveles de ocupación y desempleo de la etapa previa. Hacia fines de 2001, por ejemplo, este último ya había alcanzado el 21 por ciento.

Luego del abandono del régimen de caja de conversión, la tasa de empleo experimentó cuatro fases claramente diferenciadas. Entre octubre de 2001 y mayo de 2002 se observa una contracción muy importante que reflejaba los efectos rezagados del colapso de la convertibilidad. Entre mayo y el cuarto trimestre de 2002, en cambio, se generó un volumen muy significativo de nuevos puestos de trabajo, la mayor parte derivados del Plan Jefes (PJJD) mientras que aquel de carácter “genuino” (o neto de las políticas de empleo) detuvo su caída. La tercera fase se extendió desde fines de 2002 y hasta mediados de 2007 y se caracterizó por un acelerado crecimiento ocupacional –la tasa de empleo genuino creció a un ritmo anual del 4,9% (cuadro). Por último, desde la segunda mitad de 2007 se observa una marcada desaceleración del ritmo de crecimiento de la tasa de ocupación. Si bien este período incluye a la crisis internacional, la modificación de la tendencia del empleo no parece obedecer a los efectos de este episodio ya que se produjo antes de que ella irrumpiese. Por otra parte, los impactos de la crisis, en términos del PIB, fueron breves.

Al inicio de aquella tercera fase, el empleo creció muy rápidamente en relación a la dinámica del PIB, comportamiento que fue sectorialmente generalizado. Sin embargo, la elasticidad em-

CUADRO 1. Indicadores del mercado de trabajo

AÑO / TRIMESTRE	TASA EMPLEO	TASA DESEMPLEO	ESTRUCTURA DEL EMPLEO (%)				REMUNERAC. MEDIAS 1/ PROMEDIO OCUPADOS	INGREDO FAMILIAR PER CAPITA PROMEDIO 1/	COEFICIENTES DE GINI		PROPORCIÓN DE PERSONAS QUE VIVEN EN HOGARES POBRES (%)
	% (EXCLUIDO PLANES)		ASALARIADOS REGISTRADOS	ASALARIADOS NO REGISTR.	CUENTA PROPIA	PATRONES			INGRESOS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL	INGRESO FAMILIAR PER CAPITA	
1991 / II	38,4	6,4	46,4	25,6	23,9	4,3	89,0	71,6	0,423	0,486	34,0
1991 / IV	38,7	5,3	45,1	27,7	22,9	4,3	94,2	82,2	0,410	0,494	25,4
1994 / II	38,7	11,2	44,3	27,7	23,4	4,5	114,3	94,4	0,423	0,476	18,9
1994 / IV	37,5	13,3	47,2	24,7	24,0	4,1	111,5	92,2	0,412	0,503	22,4
1995 / IV	36,6	17,5	44,6	27,7	23,2	4,5	104,6	86,7	0,440	0,511	29,1
1998 / IV	39,0	14,1	42,6	31,8	21,5	4,1	105,2	94,3	0,463	0,532	30,6
2001 / II	37,3	18,8	42,2	31,1	22,6	4,0	97,4	85,9	0,539	0,539	36,8
2001 / IV	35,8	21,0	42,0	30,8	23,2	4,0	96,1	82,7	0,477	0,534	39,2
2002 / II	33,9	24,8	42,7	29,4	24,6	3,3	76,6	63,2	0,474	0,559	54,1
2002 / IV	34,6	25,5	41,3	30,2	24,6	3,9	68,3	57,3	0,495	0,547	58,6
2003 / II	34,5	23,3	40,4	31,1	24,7	3,8	68,3	60,3	0,492	0,550	55,6
2003 / III	36,2	21,7	40,2	31,9	24,0	3,9	71,3	65,3	0,481	0,544	49,1
2003 / IV	37,0	20,1	40,5	31,9	23,4	4,2	73,1	69,3	0,478	0,563	50,7
2005 / II	38,6	16,0	41,7	32,0	22,2	4,1	79,8	74,4	0,457	0,503	40,5
2005 / IV	40,4	13,1	42,2	31,8	21,8	4,2	83,8	82,2	44,600	49,300	35,7
2007 / I	41,3	11,3	45,1	30,3	19,9	4,6	96,7	96,6	0,497	0,497	26,6
2007 / II	41,8	9,8	46,1	30,0	19,5	4,5	95,5	95,5	0,428	0,476	27,3
2007 / IV	41,8	8,5	46,8	29,7	19,1	4,4	94,4	92,1	0,431	0,482	29,9
2008 / II	41,9	8,6	48,5	27,4	19,5	4,6	93,7	92,3	0,409	0,457	27,5
2008 / IV	42,6	7,8	47,7	28,6	20,6	4,8	95,0	96,6	0,407	0,461	24,2
2009 / II	42,1	9,2	48,8	26,8	20,0	4,4	96,7	100,1	0,409	0,481	24,9
2010 / IV	42,2	8,0	51,3	25,7	18,8	4,1	100,0	100,0	0,399	0,457	22,9

1/ Índice base IV 2010=100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH del INDEC

pleo-producto comenzó a reducirse al poco tiempo, sugiriendo un comportamiento temporal consistente con un proceso que comienza con una amplia capacidad ociosa del aparato productivo –resultado de la marcada recesión prevaleciente a principios de la década previa–, la cual fue disminuyendo paulatinamente a medida que la producción fue expandiéndose. Aun así, cabe esperar que no se vuelva a los niveles de la baja elasticidad promedio de los noventa sino a valores similares a los de otros países o prevalecientes en períodos anteriores en el país.

El crecimiento agregado del empleo fue acompañado de una persistente elevación de la participación de los puestos asalariados en el total, en especial de aquellos registrados en la

seguridad social, lo cual revierte una tendencia característica de décadas anteriores (cuadro). El proceso de formalización de la ocupación se verificó a lo largo de todo el período 2003-2010 bajo análisis, incluso cuando las remuneraciones (y costo salarial) ya habían recuperado niveles precrisis. El carácter sostenido que ha mostrado el crecimiento económico sería el factor determinante de esta evolución, aunque también fue favorecido por políticas públicas, como un mayor control por parte de la policía del trabajo y algunas medidas para incentivar la registración. Sin embargo, ellas suelen contribuir al logro de ese objetivo durante contextos de crecimiento del empleo total pero difícilmente pueden explicar *per se* reducciones significativas de la precariedad.

La evolución de las remuneraciones reales

El comportamiento macroeconómico y del empleo tuvo un fuerte impacto sobre los ingresos laborales. Durante la convertibilidad se verificó un incremento inicial (cerca del 30% entre 1991 y 1994) derivado de la fuerte disminución de la inflación, dinámica que contrastaba con el persistente deterioro del poder de compra de los salarios verificado durante la década de los ochenta. Pero su evolución posterior se vio afectada por el comportamiento cíclico, con una erosión de su valor real durante el “tequila”, una recuperación a lo largo de los tres años siguientes –pero sin alcanzar el nivel del primer semestre de 1994– y un nuevo deterioro asociado a la crisis final de la convertibilidad. Hacia octubre de 2001 superaba sólo en 8% el valor de comienzos de los noventa, lo que representa una caída de 14% respecto del máximo de 1994 (cuadro).

El significativo aumento de los precios internos provocado por la devaluación que signó la salida de la convertibilidad provocó una fuerte y rápida caída de los ingresos laborales reales –30% entre octubre de 2001 e igual mes de 2002–. Pero ya hacia la segunda parte de este último año las remuneraciones nominales comenzaron a crecer a un ritmo similar al de los precios y a partir de mediados de 2003 inician el sostenido proceso de recuperación de su poder de compra –el valor medio real creció 46% entre el segundo trimestre de 2003 y el cuarto de 2010–.

Esta mejora se verificó básicamente hasta 2007 ya que la aceleración de la inflación registrada a partir de ese año frenó esa tendencia y entre ese año y 2010 la remuneración real promedio se mantuvo aproximadamente constante. Estrictamente, se redujo 3,1% entre comienzos de 2007 y mediados de 2008, mientras que luego volvió a crecer pero a un ritmo bastante inferior al de 2003-2007.

El acelerado crecimiento del empleo fue uno de los factores que facilitó el crecimiento de las remuneraciones, pero las

políticas de ingresos llevadas a cabo por el gobierno nacional jugaron también un papel significativo. Especialmente al inicio del proceso, cuando los efectos más drásticos de la devaluación comenzaban a disiparse y se registraban signos de estabilización del tipo de cambio, los precios y el nivel de actividad, las autoridades comenzaron a contemplar mejoras del muy reducido poder de compra de los sueldos y salarios reales. Reconociendo la imposibilidad de lograr acuerdos autónomos para elevarlo (o aun estabilizarlo) ante el elevadísimo desempleo e incertidumbre, se otorgaron incrementos de sumas fijas. Ellos constituían, inicialmente, adicionales no remunerativos pero a partir de mediados de 2003 pasaron a formar parte plenamente del salario básico.

Operó en la misma dirección la política de mejora del salario mínimo. En contraste con lo acontecido durante los noventa, su valor nominal se duplicó a lo largo de 2003 y la primera parte de 2004; posteriormente continuó esta tendencia a la mejora, de forma tal que se triplicó en términos reales entre 2003 y el 2010. También fue importante la promoción de la negociación colectiva, mecanismo que facilitó que el creciente poder de negociación de los trabajadores generado por la dinámica del empleo se reflejase en la fijación de las remuneraciones reales. Así, se homologaron anualmente aproximadamente mil convenios en 2006 y en 2007 y más de 1.500 entre 2007 y 2010, cifras que contrastan con la media de 190 negociaciones anuales promedio de los años noventa. Esta institución también ha desempeñado un papel activo durante la crisis de 2008/09, ya que en esta coyuntura se ha continuado con la actualización del valor nominal de las remuneraciones de modo de evitar la erosión de su poder adquisitivo, mecanismo de ajuste habitual durante las fases recesivas.

Se considera que las políticas de ingresos brevemente reseñadas influyeron en la recuperación de los sueldos y salarios de los trabajadores registrados, especialmente durante 2003 y 2004.

El proceso de formalización de la ocupación se verificó a lo largo de todo el período 2003-2010 bajo análisis, incluso cuando las remuneraciones (y costo salarial) ya habían recuperado niveles precrisis.

Respecto de las remuneraciones de los asalariados no cubiertos por la seguridad social y de los trabajadores por cuenta propia –que también mejoraron–, el aumento del empleo debió ser un factor relevante en ambos casos. La dinámica del salario mínimo pudo haber tenido algún impacto en la fijación de las remuneraciones de los primeros, pero como se verá más adelante, esta influencia en todo caso sólo habría sido parcial.

La distribución de las remuneraciones

La dinámica de los salarios medios durante los noventa no fue homogénea al interior del conjunto de los ocupados sino que tendió a incrementar el grado de concentración de su distribución; entre 1991 y 2001 el índice de Gini aumentó casi 7 puntos porcentuales (p.p.), crecimiento que se concretó enteramente entre 1994 y 2001 (cuadro).

La recuperación de las remuneraciones reales iniciada en 2003 fue acompañada por una reducción en la desigualdad de su distribución, que se evidencia en la caída del 17% del Gini de los ingresos de la ocupación principal entre mediados de 2003 y mediados de 2008. A partir de entonces, en el contexto de la desaceleración de las mejoras de los indicadores laborales, la reducción de la desigualdad también parece haberse detenido o, al menos, debilitado.

Uno de los principales factores asociados a esa disminución de la desigualdad es la reducción de las brechas entre las remuneraciones percibidas por ocupados de diferente calificación, con lo cual también se revierte una dinámica prevaleciente en los noventa. Los resultados de funciones mincerianas de ingresos estimadas para las remuneraciones horarias en diferentes años de la década de los 2000 muestran que, en línea con lo encontrado por varios análisis de la distribución del ingreso, son los premios a la educación aquellos que mostraron mayor grado de variación –en el sentido de reducir tales diferencias– especialmente hasta 2008. Precisamente, muchas de esas investigaciones sugieren que la disminución de estos premios a la educación resultaría, en una medida importante, de la dinámica de la oferta y demanda relativa de calificaciones que se registró desde 2002; en particular, de los efectos de la aceleración de la oferta relativa de profesionales así como de la demanda relativa de los calificados no profesionales.

En los noventa, en cambio, las intensidades relativas de oferta y demanda habrían favorecido las remuneraciones de los profesionales. Esta hipótesis parecería tener base en el hecho que durante los 2000 fue el empleo de aquellos con nivel educa-



tivo intermedio (secundaria completa y terciaria incompleta) el que creció más rápidamente. Sin embargo, el elevado desempleo de estos trabajadores –tanto al inicio como durante buena parte del período considerado– no resulta totalmente compatible con esa hipótesis. Tampoco se encontraron evidencias de otras regularidades que deberían prevalecer si hubiese sido significativa la existencia de dificultades para cubrir determinados puestos calificados manuales (como la inexistencia de un crecimiento de la brecha entre los ingresos medios del grupo de educación media y los de educación baja, ni un aumento en la desigualdad de las remuneraciones al interior del grupo de educación media), fenómeno usualmente mencionado para explicar la reducción de los premios a la educación. El análisis de los valores medios correspondientes a diferentes percentiles de la distribución de las remuneraciones, por otro lado, muestra que si bien se redujo la relación entre los correspondientes a los percentiles 90 y 50 –compatible con esa hipótesis basada en la influencia de los cambios en la oferta y demanda relativa según nivel educativo–, también lo hizo la existente entre los de los percentiles 50 y 10.

Por lo tanto, resulta difícil entender la dinámica de la distribución de las remuneraciones sin considerar los efectos de las políticas de ingresos comentadas más arriba, las que dieron una impronta particular a la primera década del siglo XXI. En primer

lugar, la política de fijación de incrementos salariales de suma fija desarrollada en 2002 tendió a comprimir la estructura de las remuneraciones. La extensión de las negociaciones colectivas y el mayor poder que tuvieron los sindicatos en tales negociaciones en el marco del sostenido aumento del empleo habría derivado, a su vez, en un crecimiento de las remuneraciones de los asalariados sindicalizados –que fijan sus remuneraciones a través de las convenciones colectivas– respecto de los no sindicalizados (que son precisamente los que detentan los cargos de mayor jerarquía). Acuerdos llegados en algunas negociaciones también pudieron acentuar ese proceso en tanto promovieron un mayor crecimiento de las remuneraciones inferiores al eliminar las categorías convencionales más bajas, con lo cual quienes allí estaban agrupados pasaron a recibir salarios más elevados, independientemente del incremento logrado por el conjunto del gremio. En igual sentido habría operado la difusión de ciertos acuerdos que establecieron que parte de las mejoras se concretasen en sumas fijas. Finalmente, otro factor que pudo haber tenido su influencia es el significativo incremento del salario mínimo ya comentado, en particular entre los asalariados registrados y especialmente al inicio del período (2002-03); posteriormente, sin embargo, los incrementos del salario mínimo acordados tripartitamente tendieron a convalidar los ya alcanzados en las convenciones colectivas.

Las razones que explican la disminución de la desigualdad de la distribución de las remuneraciones de los asalariados no registrados resultan menos claras. Inicialmente, los incrementos por suma fija así como la difusión del Plan Jefes debieron haber tenido algún efecto. La dinámica del salario mínimo, en cambio, no parece haber jugado un papel significativo ya que se advierte un aumento paulatino de la proporción de esos trabajadores que ganan menos del mínimo. Pero este comportamiento, y la –leve– ampliación de la brecha entre las remuneraciones medias de los asalariados registrados y no registrados pudo también obedecer a que la disminución del empleo de estos últimos

se verificó fundamentalmente entre los de mayores ingresos. Alguna evidencia sobre las trayectorias laborales parece confirmar esta conjetura.

Cabe finalmente señalar que a pesar de la reversión de la tendencia persistente hacia una mayor desigualdad, la concentración de los ingresos de la ocupación principal sigue siendo muy elevada. Hacia el final de 2010, el ingreso promedio de este último grupo era de 11 veces el ingreso promedio del primer quintil, mientras que dicha relación había sido de 14 veces en 2003.

Los ingresos de los hogares y la pobreza monetaria

Como consecuencia de la favorable evolución del empleo y los salarios, el ingreso per cápita familiar promedio aumentó aproximadamente un 75% en términos reales entre octubre de 2002 y fines de 2010, después de caer 30% entre octubre de 2001 y octubre de 2002 (y 40% respecto de fines de 2008). A diferencia de lo sucedido con los ingresos del trabajo, este proceso ha permitido la recuperación del poder adquisitivo erosionado durante la crisis de la convertibilidad y a comienzos de 2010 se ubicaba 20% por encima del valor de fines de 2001 (y 6% respecto de fines de 2008). Contribuyó también a este resultado lo sucedido con algunos componentes no laborales de los ingresos de los hogares. A lo largo de la década mejoraron los haberes jubilatorios reales, que crecieron 20% entre fines de 2003 y fines de 2010. Asimismo, fue de mucha importancia la extensión de la cobertura jubilatoria –que pasó, entre 2003 y 2010, del 69% al 90% del conjunto de mayores de 65– a través de mecanismos que permitieron la incorporación de individuos que no eran elegibles para el beneficio regular contributivo. A su vez, el Plan Jefes tuvo algún efecto en los primeros años del período mientras que la Asignación Universal por Hijo (AUH) benefició a un amplio conjunto de familias más pobres en los años más recientes.

La creciente desigualdad de las remuneraciones así como de la influencia del desempleo afectó negativamente la distribución

Como consecuencia de la favorable evolución del empleo y los salarios, el ingreso per cápita familiar promedio aumentó aproximadamente un 75% en términos reales entre octubre de 2002 y fines de 2010, después de caer 30% entre octubre de 2001 y octubre de 2002 (y 40% respecto de fines de 2008).

de los ingresos familiares durante los noventa. Ello contrasta con la dinámica en los 2000 ya que la mejora distributiva que se observa respecto de las remuneraciones, sumada al incremento generalizado del empleo, hicieron que disminuyese la concentración de los ingresos familiares (el Gini cayó 10 p.p. entre 2003 y 2010). También contribuyó a este proceso la más intensa actualización de los haberes jubilatorios mínimos (66% entre fines de 2003 y 2010) y la puesta en marcha de la AUH. Sin embargo, al igual que lo sucedido con los indicadores analizados previamente, esta tendencia a la baja de la desigualdad de los ingresos familiares parece haberse desacelerado hacia comienzos de 2008.

Los avances de la década no deben hacer olvidar que la desigualdad de los ingresos de los hogares continúa siendo muy elevada: hacia finales de 2010, el 20% de los hogares más pobres recibía sólo el 5% del ingreso total mientras que el quinto quintil capturaba el 46%.

Una mirada complementaria de la magnitud de la crisis que atravesó la Argentina y del deterioro en los niveles de bienestar se centra en la evolución de la pobreza. Antes del abandono de la convertibilidad el 39% de la población vivía en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza, proporción que se elevó al 59% diez meses después de la devaluación del peso (cuadro). El desempeño favorable del mercado de trabajo y de los ingresos no laborales y la mejora gradual en materia distributiva han permitido que este porcentaje disminuyera a bastante menos que la mitad –23%– hacia fines de 2010. La mayor parte de estas reducciones se verificaron entre 2003 y 2007 ya que luego este proceso se desacelera junto con la aceleración de la inflación. Ello parece sugerir un debilitamiento a mediano plazo de la capacidad de la economía para generar los medios suficientes para permitir a los hogares pobres superar esta situación a la vez que prevenir que hogares no pobres transiten hacia ella.

Conclusiones

Las dos últimas décadas fueron marcadamente disímiles en términos de los esquemas macroeconómicos prevalecientes, así como de las políticas aplicadas en campos tales como el comercial, el productivo o el laboral, incluidas las de ingresos. La reducción que se viene observando en los 2000 en los niveles de desigualdad distributiva –los que habían crecido persistentemente a lo largo de varias décadas previas– no sólo se debió a los efectos de un crecimiento más estable sino que también se promovió el crecimiento –y mejor distribución– de las remuneraciones y –entre otras medidas– se elevó la cobertura previsional y de sus haberes, y se estableció un programa de transferencias de ingresos de amplio alcance.

Los evidentes avances logrados en el campo laboral y distributivo no deberían minimizar la persistencia de un panorama todavía insatisfactorio. Cabe, en este sentido, avanzar hacia una estrategia que rescatando varias políticas desplegadas en la última década, combine una macroeconomía encaminada a estabilizar las variables reales y monetarias y **promueva el crecimiento sostenido**, junto con **políticas que apoyen la inversión** en el marco de la búsqueda por mayor competitividad y diversidad productiva y **medidas redistributivas** de carácter permanente y abordadas desde la perspectiva del aseguramiento de derechos y reducción de la desigualdad.